

2.1. Estructura de Costes de la empresa

2.1.1. Costes Variables o del producto.

Se considera que un coste variable es el que está directamente relacionado con las ventas de la empresa.

Por lo tanto, nuestros costes variables serán aquellos relacionados con el personal que tengamos contratado, ya sea con expertos en psicología o empresas transportistas del producto, con lo que cueste hacer los elementos del producto, y los medios para ello (electricidad, por ejemplo).

No obstante, para simplificar en cierta medida el cálculo de los costes variables de nuestro negocio hemos optado por utilizar el % de margen de contribución al beneficio, por medio del cual, podremos cuantificar el valor de los costes variables sin perder rigor analítico.

% de Margen medio de Contribución al beneficio o Margen Bruto del negocio.

Se entiende por margen de contribución a la diferencia entre los ingresos por ventas y los costes variables en los que se incurren en la realización de dichas ventas. El margen de contribución para nuestro proyecto va a ser de un 90,00 %.

Es decir, que consideramos que de cada 100 € de ingresos que se generen en el desarrollo de la actividad que vamos a llevar a cabo, se obtendrán 90,00 €.

2.1.2. Costes Fijos, Generales o del periodo.

Los costes fijos, generales o del periodo, son el resto de costes en los que incurre la empresa y que no están en función del nivel de actividad de la misma.

2.1.2.1 Sueldos y Salarios

Los sueldos y salarios son aquellos costes asociados a los recursos humanos de la empresa.

Parte de los sueldos y salarios pueden considerarse como costes variables (mano de obra directa) pero nosotros asignaremos todos como costes fijos, ya que en principio la plantilla será fija al 100 % independientemente del volumen de actividad que se tenga.

En la siguiente tabla mostramos los costes de personal en los que incurrirá la empresa:

Puesto a desempeñar	Nº de trabajadores	Seguridad Social a cargo de la empresa	Gasto Mensual en Sueldos
----------------------------	---------------------------	---	---------------------------------

Psicólogo	5	1710,09	5250
Marketing	1	342,01	1050
Programadores	1	342,01	1050
Técnicos	3	1026,05	3150
Total	5	3420,16	10500

Además de los gastos de personal, para el correcto desarrollo de la actividad, se deberá incurrir en otra serie de gastos fijos, como:

2.2. Punto Muerto o Umbral de Rentabilidad

La principal utilidad del Punto Muerto, es la de servir de guía a la hora de elaborar el presupuesto de ventas, ya que si el presupuesto de ventas estimado fuera inferior al Punto Muerto tendremos la certeza de que obtendremos pérdidas, de tal forma que siempre se deberán presupuestar unas ventas superiores al Punto Muerto.

Para el cálculo del Punto Muerto únicamente necesitaremos saber el total de Costes Fijos de la Empresa y el importe del Margen de contribución.

**Costes Fijos = 13920,16 € / mes.
167.041,92 € / año.**

Como el margen de contribución lo hemos fijado en un 90%, el presupuesto de ventas en el primer año deberá de ser de como mínimo 15.466,84 € al mes o 185.602,13 € al año, ya que si el presupuesto es inferior, se obtendrían pérdidas.

Teniendo este punto en consideración, pasaremos a realizar el presupuesto de ventas.

PASO 3: PRESUPUESTO DE VENTAS Y EVOLUCIÓN PREVISTA DE INGRESOS Y GASTOS

Una vez cuantificados los gastos en los que se prevé incurrirá la empresa, ha llegado la hora de hacer mención a la previsión de ventas.

Tras analizar la situación actual del mercado y más concretamente el sector en el cual será llevada a cabo la actividad, hemos considerado que durante el primer año la empresa no estará en disposición de alcanzar un volumen de ingresos superior a su umbral de rentabilidad, lo cual implicará que durante el 1er año se obtendrán pérdidas.

El volumen de ventas iniciales asciende a 170.000,00 € que como se observa es inferior al Punto Muerto anual que asciende a 185.602,13 €.

Tras este año inicial, hemos considerado que la evolución más probable de los ingresos será la mostrada en esta imagen:

En función del volumen de ventas del primer período, y aplicando año a año la variación del volumen de ventas de la imagen anterior, obtenemos los presupuestos de ventas para el resto de años, los cuales son:

1er año: 185,602,13 €

2º año: 204.162,34 €

3er año: 244.994,80 €

4º año: 293.993,76 €

En lo referente a las principales partidas de gastos, se ha previsto que su evolución sea la mostrada en la siguiente tabla:

PASO 4: POLÍTICA COMERCIAL DE COBROS Y PAGOS

Debido a la actual situación de iliquidez por la que está atravesando la económica a nivel mundial, hemos considerado esencial, hacer una mención especial a la política de cobros y pagos que seguirá la empresa en el desarrollo de su actividad. Ya que esta política es de vital importancia en la gestión del Flujo de Caja.

La política de cobros a clientes y pagos a proveedores que desde la gerencia de la empresa se llevará a cabo será, realizar el cobro de las ventas al contado mientras que el pago de las compras a proveedores será a 90 días.

Con esta política pretendemos asegurar en la medida de lo posible la futura liquidez de la empresa.